

**LICENCIATURA EN ENFERMERIA.**

**IX CUATRIMESTRE.**

**MATERIA: TALLER DEL EMPRENDEDOR**

**TEMA: CUESTIONARIO**



**ALUMNO: OSCAR AINEL CORDERO MARITNEZ**

**COMITÁN DE DOMÍNGUEZ 21 DE MAYO DEL 2020**

## Cuestionario de retro alimentación

1.- Escribe la frase que estableció Seneca

—ningún viento es favorable para quien no conoce el puerto al que quiere arribar

2. ¿Qué es un plan de negocios?

**Un plan de negocios es una herramienta que permite al emprendedor realizar un proceso de planeación que le coadyuve a seleccionar el camino adecuado para el logro de sus metas y objetivos**

3. Un plan de negocios también es un medio para:

**CONCRETAR IDEAS**

4. Cuando hablamos de una recolección organizada de información para facilitar la toma de decisiones, ¿estamos hablando de un? **PLAN DE NEGOCIOS**

5. Escribe los diversos beneficios de un plan de negocios

**Es una carta de presentación ante posibles fuentes de financiamiento.**

**Minimiza la incertidumbre natural en un proyecto y, por ende, reduce el riesgo y la probabilidad de errores.**

**Permite obtener la información necesaria que garantice una toma de decisiones ágil, correcta y fundamentada.**

**Facilita la determinación de la factibilidad de marketing, técnica y económica del proyecto.**

6.- ¿cuáles son los puntos que establecieron Welsh y White?

**Los emprendedores exitosos se comprometen con él.**

**Los inversionistas lo requieren.**

**Los banqueros lo desean.  Los especialistas lo sugieren.**

**Los proveedores y clientes lo admiran.**

**Los administradores lo necesitan.**

**Los consultores lo recomiendan.**

**La razón lo exige.**

7.- ¿cuáles son los 16 puntos esenciales para un proyecto de éxito?

**El producto o servicio.**

☒ **La competencia.**

☒ **El mercado.**

☒ **La elaboración del producto y/o la prestación del servicio.**

☒ **El sistema de administración (organización).**

☒ **El estado financiero del proyecto.**

☒ **La planeación estratégica y operativa.**

☒ **Los requisitos legales.**

☒ **Naturaleza del proyecto (descripción de la empresa).**

☒ **El mercado del producto o servicio (situación del mercado, precio, sistema de distribución, esquema de promoción y publicidad, plan de introducción y ventas, etcétera).**

☒ **Sistema de producción (el producto y su proceso de elaboración y/o prestación de servicios).**

☒ **La organización (sistema administrativo) y el recurso humano en el proyecto.**

☒ **El aspecto legal en que el proyecto está inmerso.**

☒ **Las finanzas del proyecto.**

☒ **El proceso de planeación para el arranque, desarrollo y consolidación del proyecto.**

8.- No es, ni puede ser, un documento muerto, estático, inamovible.

### **EL PLAN DE NEGOCIOS**

9.- Según expertos más de 50% de las empresas cierran durante los primeros

**durante los primeros cuatro años de existencia debido, entre otras cosas, a la falta de un sistema de planeación que marque la diferencia entre el éxito y el fracaso, que anticipe los eventos en que la empresa puede estar envuelta en un futuro cercano.**

10.- La palabra creatividad deriva del latín:

**—dar origen a algo nuevo**

11.- Según el proceso de crear quien estableció que es amplia mente conocido que en nuestro cerebro hay dos hemisferios: izquierdo y derecho

(Pablo Cazau, 1999)

12.- Un plan de negocios debe ser:

**Claro. Sin ambigüedades, entendible (que cualquier persona lo pueda comprender), que no dé lugar a dudas o se preste a confusiones.**

**- Conciso. Que contenga sólo la información necesaria, sin más datos que los realmente indispensables.**

**- Informativo. Con los datos necesarios, que permitan: o Tener una imagen clara del proyecto (incluidas sus ventajas competitivas y áreas de oportunidad). o Medir la factibilidad del proyecto. o Facilitar la implantación, la cual asegure, paso a paso, un desarrollo adecuado.**

13.- Escribe los tipos de emprendedores:

**El emprendedor administrativo. Hace uso de la investigación y del desarrollo para generar nuevas y mejores formas de hacer las cosas.**

**☑ El emprendedor oportunista. Busca constantemente las oportunidades y se mantiene alerta ante las posibilidades que le rodean.**

**☑ El emprendedor adquisitivo. Se mantiene en continua innovación, la cual le permite crecer y mejorar lo que hace.**

**☑ El emprendedor incubador. En su afán por crecer y buscar oportunidades y por preferir la autonomía, crea unidades independientes que al final se convierten en negocios nuevos, incluso a partir de alguno ya existente.**

**☑ El emprendedor imitador. Genera sus procesos de innovación a partir de elementos básicos ya existentes, mediante la mejora de ellos.**

14.- ¿Quién menciona que a cada hemisferio se le atribuyen algunas capacidades relacionadas entre sí?

**Según Schnarch**

15.- ¿Quién estableció que la creatividad en dos tipos: científica y artística.

**Weisberg**

16.- ¿Quién estableció que un equipo, se puede definir como un grupo de personas que trabajan juntas hacia una serie de objetivos específicos dentro de una esfera operativa determinada?

**Holp (2003)**

